

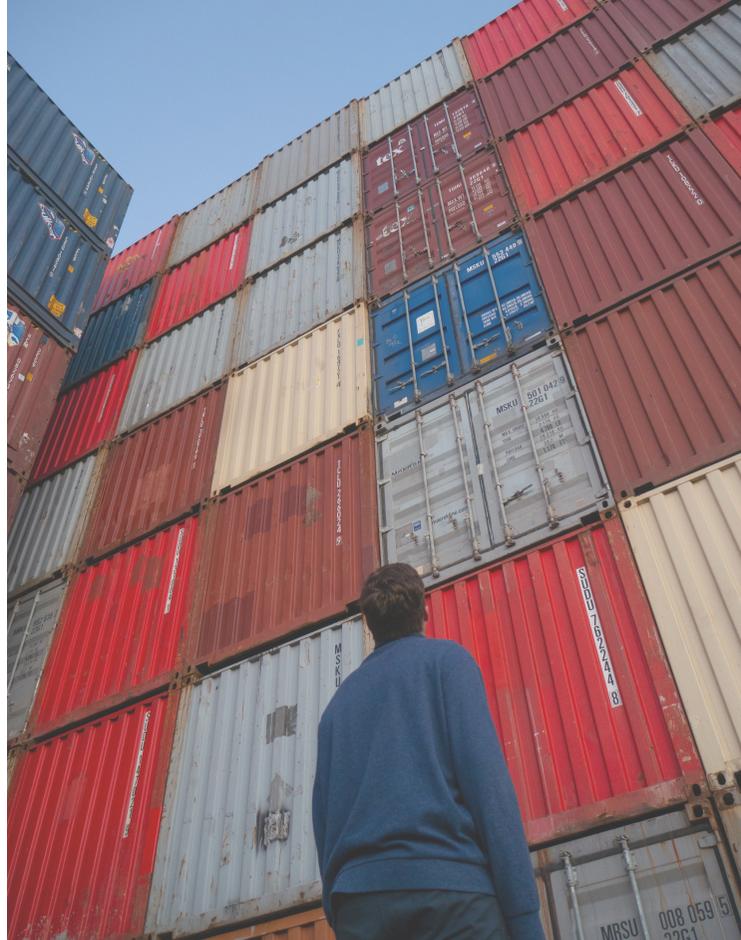
Un progetto di formazione digitale per le aziende dell' Emilia-Romagna



IL PROGRAMMA

Innovazione Digitale B2B è un percorso formativo, organizzato da Agenzia ICE e Regione Emilia-Romagna, rivolto alle aziende dei settori Meccanica e Automotive con l'obiettivo di aiutarle a migliorare il business aziendale attraverso la descrizione dei fondamenti teorici e pratici relativi alla trasformazione digitale e all'utilizzo dei canali per la vendita online.

Il corso è caratterizzato da due moduli formativi e da una successiva fase – riservata alle imprese che ne fanno richiesta – caratterizzata da un incontro personalizzato con uno degli esperti della Faculty ICE, per approfondire le tematiche relative al mondo del digitale affrontate durante la fase d'aula.



"Le imprese sono le vere protagoniste di questa rivoluzione"

LA FACULTY

Per il corso "Innovazione Digitale B2B" sono stati selezionati professionisti altamente qualificati, con pluriennale esperienza nella formazione aziendale.

I docenti sono stati scelti tra i migliori esperti, consulenti e manager di imprese pubbliche e private nazionali e internazionali.

Professionisti che portano ai nostri corsi il valore aggiunto delle loro esperienze quotidiane, con competenza e conoscenza reale e approfondita dei meccanismi e delle regole dell'export.

GABRIELE CARBONI

Definito da Exportiamo.it: "Game-changer delle strategie di marketing digitale". Definito da Going Global UK: "Massimo esperto in strategie di marketing digitale internazionale". Fondatore del progetto "50 brilliant Italian companies" con Kotler Impact. Tra i 5 maggiori marketing influencer italiani secondo Digitalic. Autore di "Strategie web per i mercati esteri", Hoepli 2016, "The Marketing Distinguo: differentiation on three steps", Amazon 2019 e "A new path to digital marketing" con prefazione di Philip Kotler, Kotler Impact 2022. Formato dall'MIT Sloan School of Management (Massachusetts Institute of Technology) in Digital Business Strategy, da HBS (Harvard University) in Sustainable Business Strategy e dal Centro di Terapia Strategica in Comunicazione Strategica. Premiato tra le tre migliori innovazioni di marketing del 2019 al DES 2019 di Madrid con il progetto Marketing Distinguo. Docente per diversi enti e università italiane e internazionali tra cui H-FARM, IULM, Università Ca' Foscari, Università di Bologna, Università di Trento, Università Internazionale di Roma, Università di Modena e Reggio Emilia, 24ore Business School, Eastern Illinois University. Consulente di BPER Banca per l'Export Digitale. Ha preso parte alla commissione UNI per la definizione della normativa relativa alla professione dell'Export Manager e del Digital Export Manager: UNI ISO 11823:2021. Global keynote speaker per diversi eventi in Italia e all'estero tra cui il World Marketing Summit. Co-fondatore di Weevo, co-editore de Il Giornale delle PMI e Direttore di Smart Summit.



MARIO BAGLIANI

Senior Partner di Netcomm Services, la società di consulenza, ricerche e formazione del Consorzio Netcomm. Responsabile Business Development di IMCK Italia Srl, laboratori, brevetti e progetti di ricerca applicata con le tecnologie Internet Of Things. Titolare di MBeC Innovazione e Sviluppo, consulenza e perizie economiche a supporto dell'innovazione e del go-to-market. Advisor di diverse aziende nell'e-commerce, nelle tecnologie e nelle TLC. Da più di quindici anni lavora al fianco delle imprese nello sviluppo di strategie commerciali, con un focus sull'innovazione e il digitale. Advisor per diverse aziende nell'e-commerce e nelle tecnologie digitali.

Co-autore di "Web Management" (Apogeo 2001), curatore di "E-commerce B2B" (Franco Angeli, 2016), curatore di "Logistica e packaging per l'e-commerce" (2017, Netcomm), autore di «Digital Marketing per l'E-commerce e il new Retail» (2019, Hoepli). Docente e coordinatore di Netcomm Academy. Docente di marketing strategico ed e-commerce per diversi enti e business school. Nelle sue precedenti esperienze è stato Senior Partner in due società internazionali di consulenza, Direttore Commerciale di una azienda industriale e Sales Operations Manager di uno dei primi operatori di telecomunicazioni mobili. Laurea in Ingegneria Gestionale al Politecnico di Milano..

www.mariobagliani.com

www.consorzionetcomm.it



STRUTTURA

Il percorso formativo è strutturato in quattro incontri virtuali, suddivisi per cinque moduli formativi:

- Digital Strategy: come pianificare una strategia digitale social media marketing
- E-commerce e omnichannel: come creare una strategia di conversione



CALENDARIO DEGLI INCONTRI

Le lezioni si svolgeranno in modalità webinar, **dalle 9:30 alle 13:00 in modalità remoto**, attraverso la piattaforma individuata da Agenzia ICE.

Alle aziende iscritte al corso di formazione sarà inviato il link e la password per accedere all'aula virtuale.

- **24 - 25 marzo 2022**
- **07 - 08 aprile 2022**

DIGITAL STRATEGY: COME PIANIFICARE UNA STRATEGIA DIGITALE PER I MERCATI ESTERI

Il modulo si prefigge di trasferire le competenze utili alla definizione di una strategia di marketing digitale. Attraverso il Visual Communication Planner, il marketing canvas più scaricato al mondo, il docente approfondirà i diversi elementi del piano digitale, prestando particolare attenzione all'applicazione pratica del modello. Affrontando diversi casi di studio, i discenti potranno avere un ampio quadro di settori e mercati, ponendo le basi per la realizzazione di un progetto proprio. Durante il percorso, ogni partecipante potrà lavorare sulla propria strategia digitale, affrontando direttamente con il docente gli aspetti critici.



IL PROGRAMMA

24 - 25 MARZO 2022

Il modulo formativo ha l'obiettivo di far conoscere l'evoluzione del digitale nei processi di business, far apprendere le abitudini di navigazione del target e capire come muoversi per intercettare i propri clienti attraverso l'utilizzo degli strumenti digitali. Nel dettaglio verranno affrontati i seguenti temi:

- La digital strategy
- Il Piano di marketing digitale
- La scelta dei canali e dei contenuti
- Digital funnel;
- Social media communication

LETTURE SUGGERITE

Visual Communication Planner: slide e canvas disponibili gratuitamente su www.visualcommunicationplanner.it

Letteratura consigliata:

- Strategie web per i mercati esteri, Hoepli 2016
- Essentials of Modern Marketing – Italy edition, Kotler Impact 2021 (in inglese)
- A new path to digital marketing, Kotler Impact 2022 (in inglese)

E-COMMERCE E OMNICHANNEL: COME CREARE UNA STRATEGIA DI CONVERSIONE

Gli obiettivi di questo modulo formativo sono quelli di Fornire gli elementi chiave per utilizzare al meglio i canali digitali di marketing e vendite per ottenere lead, vendite e sviluppare i mercati esteri.

IL PROGRAMMA

07 - 08 APRILE 2022

- Mappa dei canali di digital marketing e dettagli per i principali canali e tecniche (e.g. Google: SEO, SEM, Google Ads, Local marketing; Social Media marketing e advertising).
- Conto economico di un ecommerce e focus sul B2B
- Costi e KPI del digital marketing
- E-commerce e Marketplace
- Casi di successo nel B2B Digital Marketing & Ecommerce

LETTURE SUGGERITE

- “E-commerce B2B”, Mario Bagliani, Franco Angeli editore
- “E-commerce vincente”, Daniele Rutigliano, Hoepli
- “Digital marketing per l’e-commerce il new retail”, Mario Bagliani, Roberto Liscia, Hoepli
- “Retargeting”, Gabriele Taviani, Hoepli





CONTATTI

AGENZIA ICE

Ufficio Servizi Formativi
06 5992 9257/6838

Roberta D'Arcangelo
formazione.ondemand@ice.it

REGIONE EMILIA ROMAGNA

Gianluca Baldoni

GianLuca.Baldoni@regione.emilia-romagna.it